

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
Nº 943
LUNES 19
MAYO
2025



ENTREVISTA. Martha Cortés, gerente general de Nexsys en Perú

25 Años de crecimiento sostenido de Nexsys en Perú

Para la formación técnica en ciberseguridad para toda Latinoamérica



Sandra Buendía, coordinadora regional de las Unidades de Educación y Servicios de Licencias OnLine.

Licencias OnLine amplía su propuesta de valor

al ser nombrado Centro Autorizado de Capacitación de **Kaspersky**

Licencias OnLine ha sido designado como Centro Autorizado de Capacitación (ATC) de Kaspersky. Este nuevo hito posiciona al mayorista de valor como un actor clave en la formación técnica especializada, al ofrecer entrenamientos oficiales y certificados directamente desde América Latina, en español, con instructores en vivo y horarios adaptados a la región. Una oportunidad estratégica para que los canales y clientes finales accedan a una ruta de especialización sin barreras idiomáticas ni de zona horaria.

“Ser nombrados ATC de Kaspersky no solo valida nuestras capacidades en educación TI, sino que refuerza nuestro compromiso de acompañar el crecimiento técnico

del ecosistema en toda la región”, comenta Sandra Buendía, coordinadora regional de las Unidades de Educación y Servicios de Licencias OnLine. “Hoy, más que nunca, la ciberseguridad requiere conocimiento profundo, actualizado y con enfoque práctico. Nuestra propuesta responde a esa necesidad con una oferta formativa robusta y alineada con los desafíos actuales del mercado”, agrega.

Los canales de Licencias OnLine también podrán distribuir los cursos oficiales de Kaspersky, ampliando su portafolio de servicios, generando nuevas oportunidades de ingresos y fortaleciendo su posicionamiento como asesores tecnológicos de alto nivel ante sus clientes.

Entre los cursos disponibles destacan entrenamientos como Kaspersky Endpoint Security for Business, Kaspersky Next EDR, Protección de Servidores y Sistemas Embebidos, SD-WAN, Security Center, entre otros; todos con contenidos desarrollados por la marca y dictados por instructores certificados Kaspersky.

Con esta incorporación, LOL Educación consolida un portafolio de formación que también incluye entrenamientos oficiales en marcas como VMware, Veeam, Microsoft, Sophos, Check Point, Trend Micro y Citrix, brindando al canal una propuesta integral para desarrollar talento técnico calificado en toda la región.

Soluciones empresariales Epson

Adaptadas a la necesidad de cada industria

Con su tecnología innovadora, Epson ayuda a mejorar la productividad y facilita el trabajo diario en diferentes industrias y servicios.



Impresión Corporativa



Escáneres



Punto de Venta



Impresión de Etiquetas



Proyectores

Escanee el código y encuentre la solución ideal a su necesidad:

www.epson.com.pe



Para 2030, la IA impulsará un aumento del 160% en la demanda energética global

“El futuro no está en consumir menos datos, sino en procesarlos de forma más eficiente”

afirma Marta Sánchez, de Schneider Electric

La inteligencia artificial (IA) ha dejado de ser una tecnología emergente para convertirse en un factor crucial en la evolución de diversas industrias. Desde chatbots hasta sistemas predictivos en salud y finanzas, su adopción masiva está redefiniendo sectores completos. Sin embargo, este auge conlleva a un mayor desafío: el aumento exponencial en la demanda de procesamiento de datos, lo que lleva a los centros de datos al límite de su capacidad energética y operativa.

Con 5.560 millones de usuarios de internet (y en aumento), la rápida adopción de la tecnología de IA impulsa el consumo energético a niveles sin precedentes. Se espera que la capacidad de cómputo de la IA se duplique aproximadamente cada 100 días, lo que impulsará un aumento anual del 26% al 36% en el consumo energético global vinculado a la IA en los próximos años.

Según Goldman Sachs Research, para 2030 la demanda de energía impulsada por la IA crecerá un 160%.

Google, por su parte, informó que entre 2019 y 2023 sus emisiones de carbono aumentaron un 48% debido al entrenamiento de modelos avanzados como Gemini. Además, cada consulta realizada a un sistema de IA como ChatGPT consume 10 veces más energía que una búsqueda tradicional en Google.

“Antes, apagar un sistema de refrigeración para mantenimiento representaba un riesgo. Hoy, la IA nos indica exactamente cuándo hacerlo sin afectar la operación”

Marta Sánchez.

Marta Sánchez, vicepresidente de la unidad de negocio de Secure Power y Datacenter y para SAM en Schneider Electric, destaca: “La IA llegó para quedarse y lo hace a un ritmo acelerado. Su capacidad de procesamiento en línea permite analizar escenarios futuros y mejorar la eficiencia operativa. El desafío ahora es dotar a los centros de datos con tecnologías energéticas eficientes y sostenibles”.

Infraestructura para maximizar el uso de la IA

Uno de los principales beneficios de la IA en los centros de datos es su capacidad para anticipar fallas y reducir el tiempo de inactividad. A través de sensores y software integrado como EcoStruxure, se monitorean los equipos en tiempo real y los algoritmos predictivos



Marta Sánchez, vicepresidente de la unidad de negocio de Secure Power y Datacenter y para SAM en Schneider Electric

pueden anticipar problemas críticos, evitando interrupciones costosas.

“Antes, apagar un sistema de refrigeración para mantenimiento representaba un riesgo. Hoy, la IA nos indica exactamente cuándo hacerlo sin afectar la operación”, explica Marta Sánchez. A pesar de su alta demanda energética, la IA es clave para mejorar la eficiencia en los data centers y otros sectores industriales. Mediante algoritmos avanzados, es posible reducir el consumo energético global, minimizar costos y disminuir el impacto ambiental.

Schneider Electric y NVIDIA lideran iniciativas en eficiencia energética, como microrredes alimentadas por energía solar y eólica, el modo eConversion en UPS, que alcanza hasta un 99% de eficiencia, y la reutilización del calor generado.

Tendencias en centros de datos e IA hacia el futuro

Según una encuesta de Statista Market Insights, se prevé que el mercado mundial de centros de datos crezca un 30% y supere los 430.000 millones de dólares para 2028. En Perú, aunque el sector aún está en desarro-

llo, se proyectan ingresos de 310 millones de dólares para 2029, con una capacidad energética que buscará superar los 51 MW. Además, la demanda de conectividad sigue en aumento: hasta 2022, el 91,9% de los hogares peruanos tenía un smartphone, en comparación con el 13,8% que tenía en 2012.

El auge del streaming, el cloud gaming y la IA impulsan inversiones en infraestructura digital. “El futuro no está en consumir menos datos, sino en procesarlos de forma más eficiente. La tecnología ya existe; ahora depende de las empresas adoptarla. Perú necesita data centers más eficientes y con tecnología de punta para no quedarse atrás en la carrera digital”, advierte Sánchez.

En Perú y Latinoamérica, la industria de los centros de datos sigue en expansión. Las iniciativas se enfocan en maximizar el potencial de la IA sin dejar de lado el compromiso ambiental y las empresas invierten en soluciones que permitan esta coexistencia. La revolución de la inteligencia artificial en los data centers es un hecho y su impacto continuará redefiniendo la gestión de infraestructuras tecnológicas, impulsando mayor eficiencia, seguridad y sostenibilidad en un mundo cada vez más digitalizado.



Directorio Blue Ocean Technologies

La empresa inicia una nueva etapa de expansión regional y tecnológica con líderes de alto nivel, inversión significativa y una apuesta centrada en transformar la manera en que trabajamos a través de BlueSpace.

Blue Ocean Technologies, compañía especializada en soluciones para la transformación digital, anunció hoy una profunda reestructuración organizacional y una nueva fase de crecimiento que consolida a BlueSpace, su plataforma de trabajo virtual, como la pieza central de su visión de futuro.

La transformación incluye una inversión relevante, la incorporación de un nuevo equipo directivo de

alto perfil y el fortalecimiento de sus capacidades operativas para seguir acompañando a empresas en su transición hacia entornos de trabajo más humanos, seguros y escalables.

“Creemos que las grandes transformaciones no se anuncian. Se construyen. Y BlueSpace es un ejemplo vivo de eso. Es una solución validada, madura y flexible que ya está transformando operaciones reales en la región”, afirmó Erick Portocarrero, nuevo CEO de Blue Ocean Technologies.

Un liderazgo renovado para una nueva etapa

La compañía ha sumado a referentes clave del sector tecnológico re-

gional para liderar esta nueva etapa:

- Jorge Lay, presidente del directorio, actual CEO de Sumtec, liderará la estrategia de crecimiento, expansión regional y consolidación institucional.
- Eduardo Barriga, socio director, fundador de Win y presidente del directorio de Optical Networks, aportará su visión empresarial y experiencia escalando compañías tecnológicas de alto impacto.
- Rubén Vergara, fundador y socio director, seguirá impulsando la evolución de BlueSpace desde el directorio, garantizando su alineación con los desafíos reales del mercado.



Directivos apuestan por una inversión significativa para su expansión regional y tecnológica

Nuevos líderes se unen a Blue Ocean Technologies

y anuncian el fortalecimiento de la plataforma BlueSpace

• Erick Portocarrero, nuevo CEO, con experiencia liderando procesos de transformación digital en multinacionales de telecomunicaciones, BPO y tecnología, se enfocará en consolidar operaciones y acelerar la adopción de soluciones como BlueSpace en toda Latinoamérica.

“El futuro del trabajo ya no es remoto o presencial, es flexible. BlueSpace le permite a una organización operar con eficiencia desde cualquier dispositivo, sin tener que renovar toda su infraestructura tecnológica”, agregó Jorge Lay.

BlueSpace: tecnología que se adapta a la vida

En un entorno marcado por el salto forzado a Windows 11, la consolidación del trabajo distribuido y la necesidad de escalabilidad segura, BlueSpace se posiciona como la solución tecnológica que permite a las organizaciones operar sin fricciones.

“Un agente remoto puede almorzar con sus hijos. Eso también es transformación”, señaló Rubén Vergara en una reciente entrevista. “Cuando la tecnología se adapta a la vida, y no al revés, es cuando realmente genera valor”.

La inversión permitirá acelerar el desarrollo de nuevas funcionalidades para BlueSpace, consolidar su

estabilidad y robustez en producción, y expandir su implementación con clientes de distintos sectores que buscan una transición digital efectiva, sin interrupciones ni costos excesivos.

“Lo que me atrajo de Blue Ocean no es solo la calidad técnica de su solución, sino su visión: repensar la virtualización desde cero, con un enfoque centrado en simplicidad, rendimiento y experiencia del usuario. En un contexto donde las organizaciones buscan eficiencia operativa sin comprometer seguridad ni flexibilidad, esta tecnología ofrece una respuesta precisa y escalable”, concluyó Eduardo Barriga.



Por Wilder Rojas Díaz

Entrevista a Martha Cortés, gerente general del mayorista en el país

25 Años de crecimiento sostenido de Nexsys en Perú

y una apuesta estratégica con la expansión de su portafolio con la adquisición de la operación comercial de PC Link

Martha, gracias por recibirnos para conversar sobre las acciones y novedades de Nexsys.

El agradecimiento es mío. Gracias a ustedes por estar aquí. Es un placer compartir estos minutos con Canal TI.

¿Cómo se presenta este 2025 para Nexsys en Perú?

En términos generales, muy bien. Este año es especial porque celebraremos 25 años de operación en el país. Perú es una de las operaciones más importantes para Nexsys.

¿En cuántos países tiene presencia Nexsys?

Nexsys opera en 21 países, abarcando toda la región. Para nosotros, Perú es una economía muy interesante y, en ese sentido, sigo sosteniendo que es uno de los países privilegiados en este momento en la región. A pesar de los desafíos políticos, aún existen significativas oportunidades de negocio y la economía se mantiene estable, lo que genera interés para la inversión.

Sin duda, nuestros países en la región son fascinantes, ¿verdad?

Así es, y cada uno con sus particularidades. Recuerdo que una vez le comenté a un amigo ar-

gentino, con quien comparto la pasión por el fútbol, que Argentina tiene a Messi, y él me respondió que Perú tiene un sol muy fuerte.

Creo que así nos ven generalmente desde afuera. Esto se evidencia en la relación con los fabricantes. A nivel mundial, buscamos trabajar con los líderes tecnológicos. Si bien es cierto que los grandes fabricantes suelen enfocar su atención principal en Brasil y México, que juntos representan la mitad o un poco más del mercado latinoamericano, Nexsys siempre está en la búsqueda de mercados emergentes y estables. Desafortunadamente, algunos países vecinos no gozan de la misma estabilidad que Perú hoy. Un ejemplo claro es la posibilidad de facturar en dólares, respaldado por un sol estable, lo cual es una gran ventaja.

Aunque esto a veces no es percibido por el peruano...

Precisamente, a veces siento que el mismo peruano no dimensiona lo que tiene y no valora esta estabilidad. Cuando uno está fuera, en otros países, se da cuenta de lo excepcional que es. Cuando llegué a Perú y descubrí la posibilidad de facturar en dólares, lo consideré algo muy positivo.

¿En otros países, la relación

con instituciones como la Sunat suele ser compleja?

Sí, en términos generales, las entidades gubernamentales siempre presentan ciertos desafíos. Sin embargo, no percibo una diferencia significativa con otros países. Cada sistema tiene sus particularidades y no me parece que en Perú sea más sencillo. Ha sido un proceso de conocimiento y aprendizaje trabajar con estas instituciones. Es fundamental entender sus dinámicas, mantener un negocio ordenado y transparente. De esta manera, la relación con la Sunat se establece de forma natural.

Depende también de la gestión, el orden y la disciplina de cada empresa.

Exacto. Es esencial tener el conocimiento adecuado y contar con un buen equipo financiero. Esto es vital en cualquier organización. Es crucial tener profesionales que comprendan la importancia y complejidad de su área para mantener las finanzas ordenadas, equilibradas y al día. El financiero y el contador son pilares dentro de la empresa.

Y darles la independencia necesaria para que puedan expresar la verdad y tener la libertad de frenar a los directivos cuando nos entusiasbamos demasiado



"A pesar de los desafíos políticos, Perú sigue siendo una economía estable con grandes oportunidades de negocio", afirma Martha Cortés, gerente general de Nexsys. En esta entrevista, nos comparte la visión de la compañía sobre el mercado local, la importancia de la relación con el canal y los motivos detrás de la reciente adquisición de la operación comercial de PC Link, una apuesta por expandir su alcance y ofrecer un portafolio más robusto a sus canales en todo el país.

con alguna idea...

Absolutamente. Los que trabajamos en el área comercial –y me considero principalmente comercial– tenemos el corazón puesto en la venta, enfocados en captar y mantener clientes satisfechos. Pero es crucial recordar que la venta se concreta cuando el cliente paga. Por ello, necesitamos el contrapeso de áreas como la financiera, que nos muestren otras perspectivas de un negocio que a veces los comerciales no queremos ver o no nos enfocamos en ellas. El área financiera es fundamental.



En agosto se cumplen 25 años de Nexsys en Perú, ¿correcto?

Así es, realizamos nuestra primera facturación hace 25 años. Siempre me parece interesante recordar nuestra llegada a Perú en el año 2000, un período de gran agitación política y económica. Sin embargo, creo que esa coyuntura hizo aún más significativa nuestra decisión de abrir operaciones en el país. Ese año iniciamos operaciones simultáneamente en Ecuador y Perú, siendo nuestra primera facturación peruana en agosto de 2000.

¿Podrías describirnos esa evolución, así como la de su portafolio y enfoque?

Nexsys comenzó en Colombia en 1989 como mayorista de software, en una época donde la piratería superaba el 90% en la región. Iniciamos luchando contra esa tendencia, vendiendo Lotus 1-2-3, siempre manteniendo nuestro enfoque de mayorista. Nunca hemos vendido directamente al usuario final. A partir de 2010, empezamos a explorar otras oportunidades, como el universo cloud, realizando una serie de apuestas y adentrándonos en mercados diferentes al software.

Y poco a poco fueron incorporando la distribución de hardware.

En Colombia fue donde comenzamos a incluir hardware de valor y luego un poco de hardware de volumen. En otros países, manejamos portafolios de celulares y otros segmentos. Hoy, nuestro portafolio se divide en un 50% de software y un 50% de hardware. Tenemos un enfoque en hardware de valor corporativo y estamos creciendo fuertemente en lo que denominamos corporativo de entrada. Si bien algunos productos tienen componentes de consumo, el enfoque principal es el mercado corporativo de entrada, donde estamos experimentando el mayor crecimiento actualmente.

Y aquí surge la decisión de adquirir la operación comercial y la cartera de clientes de PC Link, ¿verdad?

Sí, precisamente la adquisición de PC Link se enmarca en ese proceso

de búsqueda para complementar lo que nos faltaba en Perú. En general, en todos los países hemos tenido experiencias muy positivas con adquisiciones o fusiones. Tuvimos una muy exitosa en Colombia en 2014, que nos sirvió de aprendizaje para continuar con esta estrategia de búsqueda y expansión de portafolio. Esa experiencia nos demostró que lo más importante en este tipo de procesos son las personas, el activo más valioso de cualquier organización.

¿Así se concretó con PC Link?

Llevábamos varios años buscando una oportunidad de compra para complementar nuestro portafolio. No fue una decisión repentina. Durante más de un año mantuvimos conversaciones con PC Link. Inicialmente, nos atrajo su interesante portafolio, pero sobre todo su fuerte presencia fuera de Lima, que era uno de los aspectos que más nos interesaba. Además, percibíamos a PC Link como una compañía muy seria.

Y así comenzaron las conversaciones...

Conversamos con Fernando Valderrama, con quien mantenemos relaciones comerciales desde hace varios años. Conocíamos su trayectoria y así iniciamos el proceso. Gilbert Chalem, presidente de nuestra compañía, lideró las conversaciones y negociaciones con Fernando. Fue un camino largo, analizando la mejor manera de llevarlo a cabo, los procesos involucrados, y finalmente logramos concretarlo en marzo. Lo que adquirimos fue la operación comercial.

La adquisición se limita al área comercial y no a la empresa PC Link en su totalidad.

Exacto. Fernando Valderrama mantiene PC Link. Nexsys solo adquirió la operación comercial, lo que nos permitirá fortalecer significativamente el mercado de consumo, que es donde queremos tener una mayor presencia.

Martha, y ante la noticia de la adquisición de esa división de PC Link, ¿cuál ha sido la respuesta del canal peruano?

Hemos recibido comentarios muy positivos de los clientes, quienes ven en esta adquisición una oportunidad

para crecer con nosotros en diversos frentes y, sobre todo, en segmentos donde antes no teníamos una presencia significativa. Por el lado de los canales de Nexsys, la respuesta también ha sido muy positiva, al igual que por parte de los fabricantes. Antes de oficializar la adquisición, tuvimos reuniones con los principales fabricantes y recibimos un gran apoyo y respaldo.

La presencia de PC Link en las regiones es muy importante, ¿verdad?

¡Impresionante! Su participación en las regiones es de aproximadamente el 40%, lo cual es realmente muy bueno. Tienen clientes con más de 20 años trabajando con ellos en las regiones. A estos clientes les hemos asegurado que continuaremos trabajando de la misma manera y que la relación se mantendrá. Y, sobre todo, queremos transmitirles que nuestro modelo de negocio es un ganar-ganar, donde nosotros ganamos, pero ellos ganan aún más, ofreciéndoles un portafolio más amplio.

La importancia de contar con un portafolio amplio radica en que ofrece más opciones de negocio al canal.

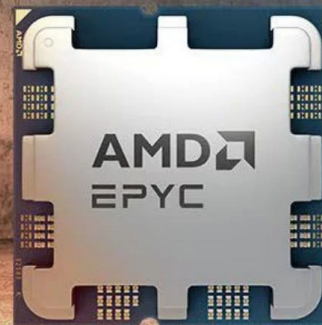
Claro, y especialmente en las regiones existe un potencial increíble de canales. Muchas veces, desafortunada o afortunadamente para los canales de Lima, son ellos quienes cubren gran parte de la región debido a su especialización. Pero en líneas de infraestructura, muchas veces el usuario final piensa que los que están en Lima son los que tienen el conocimiento, por lo que prefieren recomprarles. Lo que queremos es mostrar a los canales de las regiones que pueden complementar muy bien su portafolio.

Martha, muchas gracias por esta entrevista y te deseo mucho éxito a ti y a Nexsys.

Estoy muy contenta y optimista con lo que se viene para los próximos trimestres del año, que nos brindarán la oportunidad de seguir creciendo. A todos los canales les digo que aquí estamos para seguir creciendo juntos, fortaleciendo nuestras relaciones y generando excelentes negocios.

Con características y rendimiento para empresas en crecimiento

La serie de procesadores EPYC 4005 de AMD ya está en el mercado



El 13 mayo, AMD anunció el lanzamiento de los procesadores de la Serie AMD EPYC 4005. Estos procesadores diseñados específicamente permiten soluciones del tamaño adecuado con características de clase empresarial y rendimiento líder para pequeñas y medianas empresas, así como proveedores de servicios de TI.

Las CPU de la Serie AMD EPYC 4005 ofrecen el rendimiento, las características, y la eficiencia que las empresas en crecimiento necesitan para impulsar todo, desde aplicaciones empresariales y entornos virtualizados hasta servicios alojados dedicados durante todo el día en la nube. Utilizando el mismo socket AM5 probado y ampliamente implementado utilizado para las CPU de la Serie AMD EPYC 4004, la Serie EPYC 4005 ofrece una solución de computación innovadora para un amplio conjunto de factores de forma de clase empresarial como servidores, blades y torres. En las pruebas en la suite de pruebas Phoronix, el EPYC 4565P de 16 núcleos supera al Intel Xeon 6300P de sexta generación de gama alta en 1,83 veces.

"Las empresas en crecimiento y los hosters dedicados, a menudo enfrentan importantes limitaciones en torno al presupuesto, la complejidad, y los plazos de implementación", dijo Derek Dicker, vicepresidente corporativo del Grupo de Negocios Empresariales y HPC de AMD. "Con las últimas CPU de la Serie AMD EPYC 4005, estamos ofreciendo el equilibrio adecuado de rendimiento, simplicidad y asequibilidad, brindando a nuestros clientes y socios de sistemas la capacidad de implementar soluciones de clase empresarial que resuelven los desafíos comerciales cotidianos".

Los procesadores de la Serie AMD EPYC 4005 permiten una amplia gama de soluciones empresariales ampliamente implementadas y son compatibles con socios y clientes líderes, incluidos Altos, ASRock Rack, Gigabyte, Lenovo, MiTAC, MSI, New Egg, OVHcloud, Supermicro y Vultr.

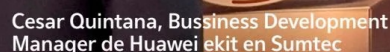
"Con los procesadores de la Serie AMD EPYC 4005, Lenovo está proporcionando soluciones personalizadas que

preparan a las pequeñas empresas para la era de la IA", dijo Senthil Reddy, director ejecutivo de Gestión de Productos para el Grupo de Soluciones de Infraestructura de Lenovo. "Juntos, estamos habilitando sistemas confiables y rentables que brindan características de clase empresarial para empresas en crecimiento".

"Las CPU de la Serie AMD EPYC 4005 ofrecen el rendimiento informático y la eficiencia energética que nuestros clientes esperan, en una plataforma optimizada que admite servicios rentables y siempre activos", dijo Yaniv Fdida, director de producto y tecnología de OVHcloud. "Junto con la infraestructura de nube abierta y confiable de OVHcloud, estas soluciones brindan una excelente relación precio-rendimiento y escalabilidad para cargas de trabajo innovadoras y exigentes".

"Estamos entusiasmados de expandir nuestro portafolio con sistemas impulsados por procesadores de la Serie AMD "EPYC" 4005, brindando nuevos niveles de valor a los clientes que buscan un rendimiento eficiente y optimizado en costos", dijo Vik Malyala, presidente y director general de EMEA, SVP, Tecnología e IA, Supermicro. "Desde nuestras plataformas multinodo MicroCloud de 3U hasta nuestras familias de servidores convencionales de 1U y 2U, estas soluciones ofrecen una combinación convincente de rendimiento, eficiencia energética y flexibilidad de implementación. Con soporte para tecnologías como PCIe 5.0 y memoria DDR5, estamos permitiendo a los administradores de TI ofrecer más servicios con menor latencia".

"Vultr se complace en anunciar la disponibilidad inmediata de instancias Bare Metal y Cloud Compute con procesadores de la Serie AMD "EPYC" 4005", dijo J.J. Kardwell, CEO de Vultr. "La Serie AMD "EPYC" 4005 proporciona una implementación sencilla, escalabilidad, alta velocidad de reloj, eficiencia energética, y el mejor rendimiento de su clase. Ya sea que sea una empresa que se esfuerza por escalar de manera confiable o un desarrollador que crea la próxima innovación revolucionaria, estas soluciones están diseñadas para brindar un valor excepcional y satisfacer los requisitos exigentes ahora y en el futuro".



Sumtec inició su esperado Roadshow TIC 2025 en la ciudad de Cusco con un desayuno corporativo que marcó el lanzamiento oficial de Huawei eKit en la región sur del país. Este evento convocó a un importante grupo de integradores y canales locales, quienes conocieron de primera mano la nueva propuesta tecnológica de Huawei enfocada en pequeñas y medianas empresas (pymes).

El encuentro tuvo como expositor principal a César Quintana, Business Development Manager de Huawei eKit en Sumtec, quien presentó esta nueva línea de negocio, detallando su portafolio de soluciones, las políticas para canales, los planes de incentivos, así como diversos casos de uso aplicados al mercado peruano.



Huawei eKit es una línea especializada en soluciones de conectividad, redes Wi-Fi de alto rendimiento, colaboración inteligente, diseñada para simplificar y optimizar las operaciones de las pymes, un segmento clave para el desarrollo económico regional. A través de esta iniciativa, Sumtec reafirma su compromiso por acercar tecnologías de vanguardia a todo el país, promoviendo la digitalización y la competitividad de las empresas locales.

“Cusco representa una plaza estratégica para no-

sotros. Con este lanzamiento, buscamos no solo fortalecer la presencia de Huawei eKit, sino también generar nuevas oportunidades de negocio para nuestros canales en el sur del país”, comentó César Quintana durante su presentación.

El Roadshow TIC 2025 de Sumtec continuará su recorrido por diversas ciudades del Perú, con el objetivo de descentralizar el acceso a la tecnología y consolidar una red de partners capacitada y alineada con las tendencias globales en transformación digital.



Soluciones para los mercados de consumo, corporativo y educación

ViewSonic presenta portafolio 2025

Que incluye slot-in PC ChromeOS, proyectores portátiles y láser, kit de videocolaboración y monitores



ViewSonic presentó innovaciones clave de su línea de productos 2025. El evento Innova. El evento Transforma. Conéctate. 2025, realizado en Lima, fue diseñado para destacar soluciones tecnológicas alineadas con las nuevas demandas de los sectores educativo, empresarial y de consumo. Los productos presentados están disponibles para demostración y sujetos a disponibilidad o certificación regional.

Innova: Educación

Soluciones diseñadas para transformar el aula en un entorno de aprendizaje interactivo, colaborativo y moderno. Tecnología que fomenta la participación y promueve un aprendizaje dinámico.

Nuevo OPS Chrome VPC13-C33-G1

- Módulo integrado basado en sistema operativo ChromeOS.
- Acceso instantáneo a Google Classroom, Drive, Docs y más.
- Compatible con actualizaciones automáticas y políticas de seguridad de Google.
- Perfecto para escuelas con infraestructura de Google Workspace for Education.
- Convierte cualquier View-

Board en un centro de aprendizaje 100% conectado.

El OPS Chrome potencia el ecosistema Google con la flexibilidad de un hardware integrado a la pantalla.

CONECTA: Consumo y portabilidad

Monitores de alto rendimiento, proyectores portátiles y soluciones táctiles diseñadas para adaptarse al estilo de vida digital actual, gaming competitivo y movilidad personal.

M1X – Proyector portátil LED

- Proyector LED ultraportátil con conectividad wifi y Bluetooth.
- Audio Harman Kardon integrado para sonido envolvente.
- Fuente de luz LED con hasta 60,000 horas de vida útil.
- Entradas versátiles: USB-C, HDMI, microSD.
- Ideal para entretenimiento móvil, presentaciones o proyección en casa.

LX60HD– Proyector de alta portabilidad

- Google TV integrado: acceso instantáneo a YouTube, Netflix, Disney+, y miles de apps sin necesidad de dispositivos externos.
- Resolución HD nativa con imagen brillante y nítida.
- Compacto y portátil, ideal para entretenimiento en casa o en movimiento.
- Control remoto por voz compatible con Google Assistant.
- Conectividad versátil: HDMI, USB y Bluetooth para conexión de altavoces externos.

Serie VX – Monitores Gaming

- Modelos destacados: VX2428a, VX3218C-2K, VX2728J-2K.
- Resoluciones Full HD y QHD con paneles planos y curvos.
- Altas tasas de refresco (hasta 165Hz) y tiempos de respuesta bajos.
- Tecnología AMD FreeSync™ para visuales sin interrupciones.
- Diseñados para gaming competitivo e inmersivo.

TRANSFORMA: Corporativo y

espacios profesionales

Tecnologías que transforman las salas de reuniones, estaciones de trabajo y puntos de atención al cliente con soluciones visuales eficientes, colaborativas y modernas.

TRS10-UB – Kit de Videocolaboración (TeamJoin)

- Solución todo-en-uno con cámara, consola táctil y mini PC.
- Certificado para Microsoft Teams Rooms.
- Audio y video de alta definición para reuniones profesionales.
- Integración rápida con plataformas de colaboración en la nube.
- Ideal para salas de juntas y espacios híbridos.

LS630W - Proyector láser de alto brillo

- 4,500 lúmenes ANSI para imágenes brillantes y claras que mejoran la participación en salones de clase y salas de conferencias o lectura.
- Fuente de luz láser de fósforo con una vida útil de 30,000 horas, que proporciona años de funcionamiento sin mantenimiento.
- Tamaño de proyección de hasta 300", ideal para aulas grandes, auditorios y salas de capacitación.
- Opciones de instalación flexibles, que incluyen zoom óptico 1.3x, corrección trapezoidal horizontal y vertical, así como proyección de 360 grados.

LS740W - Proyector láser 1080p de 5000 lúmenes

- La fuente de luz láser de fósforo de larga duración permite que la lámpara brille intensamente durante hasta 30,000 horas.
- Zoom óptico de 1.3x, proyección a 360 grados, corrección trapezoidal horizontal/vertical (H/V) y ajuste de las 4 esquinas.



- Este proyector se puede configurar para que se encienda y apague automáticamente.
- Compatible con la mayoría de los reproductores multimedia, PC, Mas y dispositivos móviles mediante entradas como HDMI y USB Tipo A.

“Con Innova. Transforma. Conéctate. reafirmamos nuestro compromiso de impulsar la transformación digital a través de soluciones visuales innovadoras para todos los entornos: educativo, empresarial y de consumo”, comentó Ricardo Lenti, gerente general de ViewSonic América Latina. “El portafolio 2025 no solo representa tecnología de vanguardia, sino también nuestra visión centrada en el usuario, la versatilidad y la conectividad total”.



SUSCRÍBETE al Boletín Canal TI

Somos una revista de frecuencia semanal en América del Sur.
Haz que Canal TI llegue a todos los integrantes de tu empresa, amigos y contactos del negocio TI



Aquí encontrarás todas las noticias e información del negocio TI que necesitas para tomar las mejores decisiones de negocio

- AVANCES TECNOLÓGICOS
- NOMBRAMIENTOS
- PREMIACIONES
- PROMOCIONES Y OFERTAS
- RECIENTES LANZAMIENTOS

Todos los lunes



RECIBE NUESTRO BOLETIN
DIGITAL

Inscríbe tu correo

Visita www.canalti.pe